

【No. 1】業種・業態に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

1. コンビニエンスストアやスーパーマーケットなどは、業態店である
2. 書店、酒店や100円ショップなどは、業種店である
3. 業種店の動向は、20～30年前に比べると減少傾向にある
4. 業種店で主に取り扱った商品販売額は、著しく減少していない

答. 2

【No. 2】書店に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

1. いわゆる町の本屋さんは急激に姿を消しており、一方で大手書店チェーンは大型化している
2. 再販売価格維持制度とは、出版社が定めた価格で販売することであり、本のほか5品目に限り、独占禁止法の適用除外とされ定価販売が認められている
3. 店内回遊性を高めることや、レジ、レファレンスの位置がゾーニングの決め手となる
4. 売り場面積が600㎡を超える場合、主要避難通路は1.6m以上確保する必要がある

答. 4

【No. 3】薬局・薬店の経営形態に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

1. 病院やクリニックの前面で開局する薬局のことを、点分業型調剤薬局という
2. 特定患者を対象に薬剤師の服薬指導、健康管理相談を行う薬局を、面分業型薬局という
3. 集客性の高い場所に開設するケースは調剤薬局と物品販売の併設型にすると効果的である
4. 近年、ドラッグストア内に調剤薬局を併設するタイプの店舗展開が増えている

答. 2

【No. 4】和菓子店に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

1. 和菓子店は歴史や文化に非常に深く関わっており、背景をしっかりと捉えたお店創りが売り上げを左右する

2. 新商品の開発とともに、単品商品に特化したブランド開発の傾向にある
3. 専門店として構える店舗では、対面ガラスケースによる対面販売のみで行うのが主流である
4. 戸建て専門店は工場併設店舗が主流である

答. 3

【No. 5】フードコートに関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

1. ズーニングを行う上で忘れてはいけないのは、直に各店舗へ資材が搬入できるようなバック動線を計画することである
2. 空間演出として、統一環境を計画しながら各店舗の顔づくりをはっきりとわかりやすく演出できるようにする
3. 料理を持った客がバッティングしないように通路幅は 2000～2400mm 必要となり、サブ通路については 1200～1800mm を必要とする
4. 繁忙時の混雑解消のため、客席内に共用通路か直接店舗までアクセス可能なサブ動線を設けるとよい

答. 3

【No. 6】にぎり寿司店に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

1. 営業形態は、お好みカウンター方式、回転寿司カウンター方式、立ち食いカウンター方式、バーカウンター方式がある
2. メニューはにぎり寿司だけでなく、刺身、酢の物、煮物、焼き物などの料理も提供し、和食コースのような定食も用意するところもある
3. 昔から店売りだけでなく、出前も多く、店と出前の調整を考えなくてはならない
4. カウンターには冷蔵ショーケースを設置し魚のネタが入っているが、高級店になると冷蔵ショーケースを置かない店もある

答. 1

【No. 7】中華料理店に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

1. 店の面積と客席数により、おおよその厨房面積が決まる

2. 一般席のサービス動線は、一巡して廻れる動線が良い
3. パントリーから、一般席および宴会席のサービス動線は、なるべくロスを減らす動線にする
4. 取り皿の出し下げが頻繁なため一般席にはどの席からもほぼ同じ距離にサービスステーションを設けるとよい

答. 1

【No. 8】 百貨店に関する次の記述のうち、**最も不適当なものはどれか。**

1. わが国の百貨店全体の売上げは、2015年まで6兆円を維持していたが、2016年には6兆円を割り込み、依然として低迷状態が続いている
2. 今日の百貨店は、フルラインの構成ではなく商品ラインの絞り込みがみられ、その穴埋めはブランド品を扱う高級テナントから、専門大店のような業態を導入している傾向がある
3. 全国の百貨店の閉店傾向は、2017年で止まりつつある
4. 2018年の百貨店店舗別売上げでは、1位「伊勢丹新宿本店」、2位「阪急うめだ本店」、3位「西武池袋本店」である

答. 3

【No. 9】 道の駅に関する次の記述のうち、**最も不適当なものはどれか。**

1. 市町村または公的な団体が設置者となる
2. 市町村を筆頭株主とする第三セクターや民間企業、農協や漁協なども設置者になれる
3. 24時間無料で利用できる駐車場とトイレ（障害者用含む）が条件である
4. 道の駅のシンボルマークの基本は、公募に選ばれたもので道路標識にも表示されている

答. 2

【No.10】 理容室・美容室に関する次の記述のうち、**最も不適当なものはどれか。**

1. 店舗の清潔保持のため、床・腰板にはコンクリート、タイル、リノリューム等の不浸透性材料を使用する必要がある
2. 理容師と美容師の出来る仕事には違いがあるが、カットとヘアメイクは両者で行える

3. 平面プランを行う上で、カット椅子 1 台当たりの広さを管轄の保健所に確認する
4. 美容室は毎年約 2000 店のペースで増加しているため、しっかりとしたコンセプトに基づくショップ計画が大切になる

答. 2

【No.11】 テイクアウトショップに関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

1. 百貨店の地下食品売り場もほとんどがテイクアウトショップに分類できる
2. 2019 年 10 月に予定されている消費税の増税ではテイクアウトショップで購入し自宅に持ち帰る食品は軽減税率の対象である
3. つくりたての食品を宅配するのがテイクアウトショップである
4. 注文を受けてから調理し、温かい食品を提供できるのもテイクアウトショップの利点である

答. 3

【No.12】 各種商業施設に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

1. フィットネスクラブにプールを併設する場合は耐荷重、濾過装置が設置可能か建物として検証が必要である
2. クリニックを設計する上で換気・給気は十分に取られ、空調設備は容量として $370\text{w}/\text{m}^3$ は必要である
3. 調剤薬局を計画する場合、店舗面積は内法で 19.8m^2 以上必要である
4. カラオケボックス内の照度は 20 ルックス以下になるような構造とする

答. 4

【No.13】 大規模複合商業施設の業態構成に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

1. 基本の業態構成としては、物販店 40～50%、飲食店 25～30%、アミューズメント 10～15%、サービス店 10～15% であるが、近年飲食店・サービス店が減少し、物販店が増加傾向にある
2. 近年の流通は 2 年程度の短いサイクルで変化しているが、リニューアルには店舗の投資額

の回収などを考慮して5～6年単位となる場合が多い

3. 経営効率が安定している15,000㎡クラスの施設を基準として、立地条件により面積の増減を考えることが基本となる
4. 買回り品が中心と言われた大都市駅前に最寄り品の代表である医薬品や日用品の店舗が出店するなど、従来の買回り、最寄りの商品分類ではなく、地域特性などを理解した店舗業態の検討が必要となっている

答. 1

【No.14】 店舗の出店調査に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

1. 調査範囲の設定は、出店する店舗規模によって異なり、500～1,000㎡未満の店舗で、おおむね駐車場がある場合は2～3km、無い場合は1～1.5kmとなっている
2. 住民特性を把握するための人口データは、昼間人口等との比較もあるため、国勢調査の正確なデータを中心として分析を行う
3. 地域特性の分析は、地理的特性（自然環境、都市・繁華街の位置、駅など）、前面通行量、計画地までの交通アクセス（鉄道駅、バス停、道路状況）、地域商業の分布などを把握する必要がある
4. 競合分析では、定量的に数値で把握できる情報と、定性的な店の雰囲気、接客レベル、消費者イメージなどの把握が必要である

答. 2

【No.15】 価格設定に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

1. 商品提供のためにかかる総コストをカバーする価格を設定する方法は「費用志向型価格設定」である
2. 「需要志向型価格設定」は、供給側からの価格設定ではなく、需要型から考えた価格設定法であり、現代では顧客志向の価格設定を取り入れることも多くなっている
3. 「競争志向型価格設定」とは、競合相手の価格動向を考慮して価格を決定することをいい、競争相手や業界水準にあわせる「実勢型価格設定」と、入札やオークションによって決定する「入札型価格設定」がある
4. 「値入型価格設定」とは、仕入原価＋値入額＝売価であるが、仕入額には営業利益を除き、店舗運営費、物理的損失が含まれる

答. 4
